

MarkeTHINK!

Formazione Marketing per i marketers del Sistema associativo

Milano, 7 novembre 2019
LUISS *Hub for makers and students*

2° modulo

Programma e relatori



Giovedì 7 novembre

- 10.00 Arrivo e registrazione dei partecipanti
- 10.30 **Apertura dei lavori**
Paola PREVIDI – *Amministratore Delegato, Sistemi Formativi Confindustria*
- 10.40 **Key Word AX: per la Confindustria orientata al mercato**
Giulia BERTAGNOLIO - *Brand identity, Confindustria*
- 11.00 **Persuasive Selling: la logica e l'emozione della persuasione efficace**
Antonio FAZZARI – *Partner, Case for Change e Marketing Director, Fater (JV P&G e Gruppo Angelini)*
Domenico PISANI – *Partner, Case for Change*
- 13.30 *Light lunch*
- 14.00 **Case Study: applicare i principi di Persuasive Selling**
Gruppi di lavoro
- 15.15 *Debriefing*
- 16.00 **Next step per il 2020**
- 16.30 Chiusura del lavori

Relatori

Antonio FAZZARI

Senior executive con 20 anni di esperienza internazionale nel *marketing* e *sales* di beni di largo consumo e farmacia. 44 anni, laureato in economia, inizia la sua carriera in P&G a Roma per poi spostarsi nell'*Head Quarter* di Ginevra con responsabilità *Western Europe* e poi *Global*. Nel 2011 ritorna in P&G Italia come *sales account* e dal 2014 diventa capo delle categorie "cura casa e bucato", "igiene orale e otc" per il Sud Europa. Da due mesi è *Marketing Director* di Fater, responsabile di marchi storici come pampers, lines, tampax e ace. È Professore associato di Marketing Internazionale all'Università Lumsa di Roma.



Domenico PISANI

Executive con 15 anni di esperienza internazionale in *trade marketing* e *sales* maturata in diverse categorie e canali di vendita (largo consumo, farmacia, elettrodomestici). 39 anni, laureato in Economia, inizia il suo percorso in P&G Italia come *regional sales account* per poi ricoprire ruoli organizzativi con crescenti responsabilità come *category* e *trade marketing*, sia in Italia che in *Western Europe* nell'*Head Quarter* di Ginevra. Nel 2014 diventa capo canale del mondo *Drugstores* e 2 anni dopo approda in Whirlpool assumendo prima la direzione commerciale italiana e poi la responsabilità *trade marketing corporate* EMEA. Attualmente imprenditore nel ramo immobiliare, esperto di *Digital Transformation* nonché *Senior Consulting Partner* per *Case for Change*.

